

## Grupy zakupowe

Konferencja „Aktualne wyzwania dla rynku żywnościowego  
- wybrane działania Prezesa UOKiK”

**3 kwietnia 2025 r.**

Dr Dariusz Aziewicz  
*Counsel, radca prawny*



# Antykonkurencyjne porozumienia

## Art.6

Zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym

Ustalanie, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów

Podział rynków zbytu lub zakupu

# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji

- **Grupa zakupowa** – *Retail Alliance*
- Porozumienie o wspólnych zakupach w ramach którego członkowie **wspólnie negocjują** z dostawcami w celu zwiększenia swojej siły nabywczej



# Nowe wytyczne KE

- Porozumienia o wspólnych zakupach mogą wpływać na dwa rodzaje rynków:
  - rynki zbytu, tj. **rynki niższego szczebla**, na których strony porozumienia o wspólnych zakupach prowadzą działalność jako sprzedający;
  - rynki, których porozumienie o wspólnych zakupach bezpośrednio dotyczy, tj. **rynek właściwy** (rynki właściwe) **zakup**.



# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji

**Nowe wytyczne horyzontalne KE – dokładniejsze wyjaśnienia dotyczące grup zakupowych**



# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji – prokonkurencyjne skutki

Siła nabywcza porozumienia o wspólnych zakupach może prowadzić do niższych cen, większej różnorodności lub wyższej jakości produktów i usług dla konsumentów.



Przedsiębiorstwa mogą również angażować się w porozumienia o wspólnych zakupach, jeśli pozwala im to zapobiegać niedoborom lub rozwiązywać problemy związane z zakłóceniami w produkcji niektórych produktów, a tym samym uniknąć przerw w łańcuchu dostaw.

# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji – a naruszenie prawa konkurencji

Porozumienie o wspólnych zakupach a kartel



# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji – a naruszenie prawa konkurencji



## Kartel nabywców np. Etylen (2023)

Od grudnia 2011 r. do marca 2017 r. podczas procesu ustanawiania MCP czterech nabywców etylenu koordynowało swoją strategię negocjacji cenowych wobec sprzedawców etylenu, aby wpłynąć na MCP na swoją korzyść.

W przeciwieństwie do większości karteli, w których firmy zmawiają się w celu podniesienia cen sprzedaży, te cztery firmy zmawiały się w celu obniżenia wartości etylenu, ze szkodą dla sprzedawców etylenu.



# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji – a naruszenie prawa konkurencji

## Kartel nabywców

Koordinacja zachowań **pod kątem swojej indywidualnej interakcji z dostawcą** / wymiana informacji sensytywnych



## Porozumienie o zakupach

nabywcy **wspólnie wchodzi** w interakcję dostawcami za pośrednictwem porozumienia

# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji – kartel nabywców

## **Koordynowanie podejmowanych przez nabywców zachowań**

konkurencyjnych na rynku lub wpływanie na istotne czynniki konkurencji poprzez stosowanie praktyk, takich jak – choć niewyłącznie – ustalanie lub koordynowanie cen zakupu lub ich elementów (uwzględniając porozumienia o ustaleniu płac lub niepłaceniu ceny za produkt) lub innych warunków handlowych, przydział kwot produkcji, podział rynków i dostawców.

## **Wpływanie na indywidualne negocjacje tych nabywców**

z dostawcami lub indywidualne zakupy od dostawców, na przykład poprzez koordynację strategii negocjacji cenowych nabywców lub wymianę informacji na temat statusu takich negocjacji z dostawcami.



# Grupa zakupowa zgodna z przepisami prawa

Porozumienie o wspólnych zakupach wyraźnie wskazuje dostawcom, że w ramach porozumienia **wspólnie negocjuje** się warunki indywidualnych zakupów jego członków, które są dla nich wiążące, lub dokonuje się wspólnie zakupów na ich rzecz.

Strony porozumienia o wspólnych zakupach określiły formę współpracy, jej zakres i funkcjonowanie w **pisemnej umowie**, tak by można było zweryfikować ex post jej zgodność z art. 101 ust. 1 i porównać ją z funkcjonowaniem porozumienia o wspólnych zakupach w praktyce. Pisemna umowa nie może jednak chronić porozumienia przed kontrolą zgodnie z prawem konkurencji.



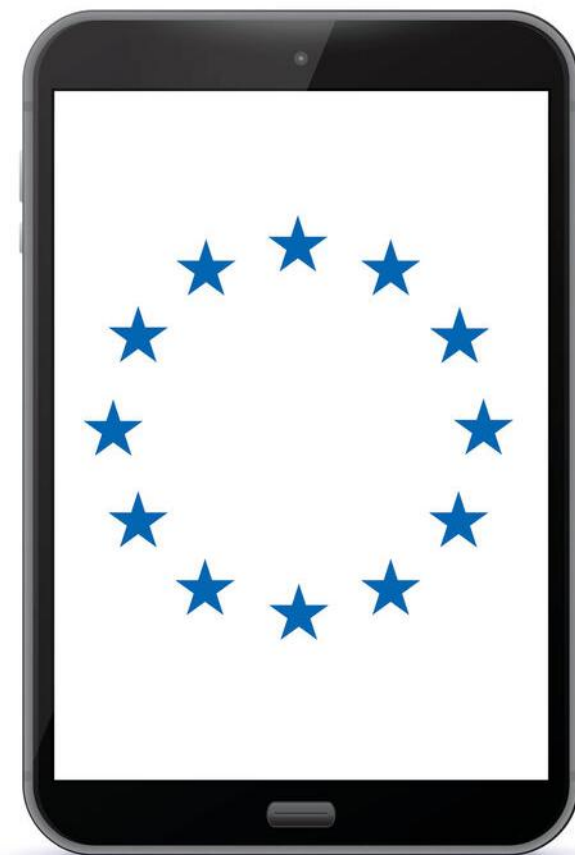
# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji – skutki rynkowe

Porozumienie o wspólnych zakupach a antykonkurencyjne skutki



# Nowe wytyczne KE

- Skutki ograniczające konkurencję na rynkach zakupu lub rynkach zbytu niższego szczebla:
  - podwyższone ceny,
  - zmniejszona sprzedaż,
  - jakość i zróżnicowanie produktów, lub innowacje,
  - podział rynku,
  - antykonkurencyjne zamknięcie dostępu do rynku dla innych możliwych nabywców,
  - zmowa – ułatwienie koordynacji.



# Nowe wytyczne KE

Jeżeli strony posiadają znaczny stopień władzy rynkowej na rynku zakupu (siłę nabywczą), istnieje ryzyko, że mogą one zmusić dostawców do zmniejszenia zakresu lub jakości produkowanych przez nich produktów, co może spowodować skutki ograniczające konkurencję, takie jak:

- obniżenie jakości,
- porzucanie działań w zakresie innowacji,
- ostatecznie podaż na poziomie poniżej wielkości optymalnej.



# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji – skutki rynkowe cd.

Wynegocjowane rabaty mogą nie zostać przeniesione na konsumentów,  
a zatem nie powstają żadne korzyści.

Jeśli siła nabywczą przewyższa siłę nabywczą dostawców, może to mieć  
potencjalnie niekorzystny wpływ na różnorodność i innowacyjność  
produktów



# Nowe wytyczne KE

Siła nabywczą stron porozumienia o wspólnych zakupach mogłaby zostać wykorzystana do zamknięcia dostępu do rynku dla konkurujących nabywców przez ograniczenie ich dostępu do dostawców, z którymi współpraca jest opłacalna.





# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji



- W większości przypadków istnienie władzy rynkowej jest mało prawdopodobne, jeżeli strony porozumienia o wspólnych zakupach posiadają łączny udział w rynku lub rynkach zakupu nieprzekraczający **15 %** oraz łączny udział w rynku lub rynkach zbytu także nieprzekraczający **15 %**.
- Porozumienie o wspólnych zakupach, które nie mieści się we wspomnianym obszarze bezpieczeństwa, **wymaga przeprowadzenia szczegółowej oceny jego skutków dla rynku**, obejmującej czynniki takie jak skoncentrowanie rynku i ewentualną równoważącą pozycję silnych dostawców, która jednak nie ogranicza się do tych czynników.

# Case study 1

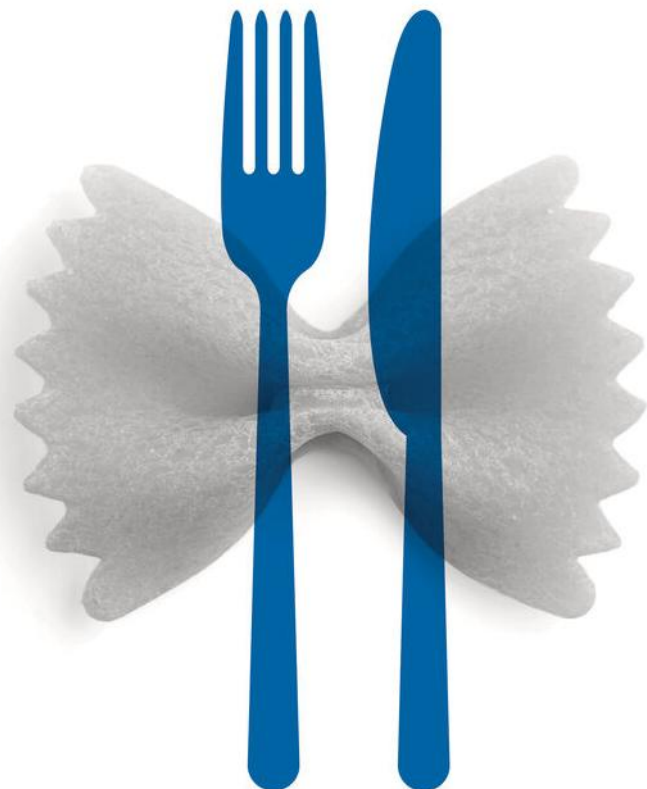
Dwie sieci supermarketów zawierają porozumienie w celu dokonywania wspólnych zakupów produktów odpowiadających w przybliżeniu 80 % ich kosztów zmiennych. Strony posiadają łączne udziały w rynkach wynoszące 25-40 % na rynkach właściwych zakupu w odniesieniu do różnych kategorii produktów. Łączny udział stron w rynku właściwym zbytu wynosi 60 %, a czterech innych znaczących detalistów ma po 10 % udziału w rynku. Wejście na rynek nowego uczestnika jest mało prawdopodobne.



## Case study 2

Europejski alians detaliczny, którego członkami jest siedem dużych sieci handlowych, z których każda pochodzi z innego państwa członkowskiego, wspólnie negocjuje z dużym producentem marki wyrobów cukierniczych pewne dodatkowe warunki swojej przyszłej umowy na dostawy. Udział aliansu w rynku wynosi nie więcej niż 18 % na każdym rynku właściwym zakupu wyrobów cukierniczych, a udział w rynku każdego z członków aliansu wynosi 15–20 % na rynkach detalicznych w jego państwie członkowskim. Negocjacje dotyczą w szczególności dodatkowego rabatu od normalnej ceny katalogowej producenta w zamian za określone usługi promocyjne obejmujące siedem państw członkowskich, w których członkowie aliansu prowadzą działalność na rynku zbytu. Obie strony prowadzą twarde negocjacje, aby uzyskać jak najlepszą ofertę. Na pewnym etapie negocjacji alians detaliczny występuje z groźbami, a następnie postanawia czasowo wstrzymać zamawianie niektórych produktów u producenta, aby zwiększyć presję. Wdrażając tę decyzję, każdy członek aliansu indywidualnie decyduje, które produkty producenta przestaje zamawiać w okresie impasu w negocjacjach. Ostatecznie, po kolejnej rundzie negocjacji, producent i alians uzgadniają wysokość dodatkowego rabatu, który będzie miał zastosowanie do kolejnych indywidualnych zakupów dokonywanych przez członków aliansu, którzy wznawiają składanie zamówień na cały asortyment produktów u producenta.

## Case study 3



Sześciu dużych detalistów, z których każdy posiada siedzibę w innym państwie członkowskim, ustanawia porozumienie o wspólnych zakupach, aby wspólnie kupować szereg markowych produktów opartych na mące z pszenicy durum. Strony mogą kupować inne podobne produkty markowe poza ramami współpracy. Ponadto pięciu z tych detalistów oferuje podobne produkty pod własną marką. Członkowie porozumienia o wspólnych zakupach posiadają łączny udział w ogólnounijnym rynku właściwym zakupu wynoszący około 22 %. W rynku zakupu uczestniczy trzech innych dużych nabywców o podobnej wielkości. Każda ze stron porozumienia o wspólnych zakupach posiada wynoszący około 20– 30 % udział w rynkach zbytu, na których prowadzi działalność i które są rynkami krajowymi. Żadna ze stron nie prowadzi działalności w państwie członkowskim, w którym działalność prowadzi inny członek grupy. Strony nie są potencjalnymi nowymi uczestnikami na poszczególnych rynkach innych stron.

## Case study 4



Pięć sieci supermarketów, reprezentujących 12 % rynku zakupu piwa, uzgodniło wspólną maksymalną cenę zakupu piwa. Te pięć sieci informuje się również wzajemnie o dyskusjach dotyczących cen, prowadzonych przez nie indywidualnie z innymi sieciami, o ofertach składanych im przez dostawców piwa oraz o cenie, jaką ostatecznie zgadzają się zapłacić tym podmiotom za X litrów piwa.

# Co możemy zrobić?

Analiza relacji w grupie zakupowej

Przekazanie informacji do UOKiK

Roszczenia odszkodowawcze

# Postępowania KE

Komisja miała obawy, że AgeCore i Coopernic mogły negocjować warunki handlowe z producentami z naruszeniem unijnych przepisów antymonopolowych, które zakazują karteli i restrykcyjnych praktyk biznesowych

Komisja zbadała również, czy takie negocjacje mogły ograniczyć konkurencję, szkodząc innowacjom lub konsumentom pod względem wyboru lub ceny.



# Postępowania KE

Oceniając porozumienia o wspólnych zakupach, Komisja ma na uwadze, że takie porozumienia mają na celu stworzenie pewnej siły nabywczej w stosunku do dostawców, co może prowadzić do obniżenia cen, większej różnorodności lub lepszej jakości produktów dla konsumentów.

Jednakże, w zależności od okoliczności, takie porozumienia mogą również umożliwiać znowę i ograniczać konkurencję, prowadząc do wzrostu cen lub zmniejszenia podaży.





# Grupa zakupowa a prawo ochrony konkurencji

**W wyniku przeprowadzonych dochodzeń nie znaleziono dowodów na istnienie skutków antykonkurencyjnych wynikających z takich negocjacji. W szczególności Komisja stwierdziła, że:**

- (i) konkretne umowy podpisane przez międzynarodowe sojusze detalistów są nierozzerwalnie związane z zakupem towarów przez detalistów od producentów i są podobne do niektórych warunków stosowanych na szczeblu krajowym w odniesieniu do tych samych transakcji;
- (ii) detaliści mieli większą siłę przetargową, negocjując za pośrednictwem sojuszy; oraz
- (iii) rabaty przyczyniły się do ogólnych strategii cenowych detalistów, umożliwiając im obniżenie cen detalicznych w celu dopasowania lub podcięcia cen konkurentów. Zakres takich obniżek cen zależał w szczególności od stopnia konkurencji istniejącej na właściwych rynkach detalicznych niższego szczebla.

EVERSHEDS  
SUTHERLAND

Eversheds Sutherland  
Widok Towers  
Aleje Jerozolimskie 44  
00-024 Warszawa

**[eversheds-sutherland.pl](https://eversheds-sutherland.pl)**

Informacje zawarte w tym dokumencie nie stanowią porady prawnej. Osoby zainteresowane uzyskaniem porady prawnej lub bardziej szczegółowych informacji prosimy o bezpośredni kontakt ze wskazanym wyżej prawnikiem. | This information pack is intended as a guide only. Whilst the information it contains is believed to be correct, it is not a substitute for appropriate legal advice.

© Eversheds Sutherland 2025. All rights reserved.